

大分連携で繋げよう温かい環（わ）

■取組の概要、経緯

当法人の活動に共感した企業・行政・団体等と連携を組み、役割は物資提供・場所提供・分野担当（相談や専門分野）など、各々がお時間のある時に、無理なく、得意分野で支援を行い、足りない部分は補うという自由な参加方法で行っています。支援者に負担なく継続できる支援を目指し、ただ支援や寄付金を寄付するだけではなく、一緒に参加することで、現状の課題を共有し、支援の大切さ・利用者の感謝の気持ちを実感し、本当に支援活動して良かった！という連携活動に力をいれています。

■基本情報

○官民連携事例

○取組の実施機関：特定非営利活動法人子育て応援レストラン

・対象地域：大分市

・連携の実施機関：

（相談窓口・ボランティア・支援協力）

坂ノ市病院リハビリテーション、社会医療法人関東会もみの木、
一般社団法人LBM、オレンジリワークセンター、フードバンク東九州、
フードバンク大分、株式会社城島高原オペレーションズ、株式会社JACCS、
株式会社ガスパル、大分臨海ロータリークラブ、株式会社ヨーグルトン乳業、
ニシジマ精機株式会社、Abタウン、榎本・ジェイリースFC、行政、学校、
公民館など

（広報連携）OBS ラジオ

○対象者のライフステージ区分：

妊娠期から就園前、就学前（概ね3歳～5歳）、小学生、中学生、高校生、大学生、
若年層（中卒・学業中退者18歳～34歳）、中年層（35歳～64歳）

○URL：<https://oita-kosodatesien.com/>

■課題や苦労した点

当法人の活動がスタートし、まだ実績も信頼もない初期は連携が全く取れませんでした。支援内容も支援配布内容も出来ることが限られていましたので、支援数も月10名程で無理なく・出来る範囲での活動を、当法人1団体でコツコツと継続すること、まずは実績と信頼を作るために頑張っていた3年間でした。その後から1企業・1企業と単発の支援はありましたがまだまだ継続企業連携が難しく、いろいろな方法で頑張ってみました。

■取り組みの効果

現在7年が経ち、継続していた支援活動も回数が増やせ・連携企業も約50社以上となり、利用者も月10名ほどでしたが現在150名に支援をお繋ぎすることが出来ています。また、支援内容も充実し・様々な課題解決に対応できるよう、分野が増え、より利用者の声に寄り添うことが出来るようになりました。これも様々な特化した分野の企業・団体連携のおかげだと思います。

■取材をして

交流を主目的とした居場所は、誰をも受け入れるユニバーサルな場で、地域の人たちの幅広い参加を可能にする。そこは、日常生活圏域における「つながりづくり」の場となり、孤独・孤立の事前予防に資する。ただ、誰もが参加できる敷居の低さは、誰が困っているのかわからないという「見えなさ」と背中合わせでもあり、運営者は「本当に困っている人に、この活動が届いているのだろうか」という不安を抱えやすい。

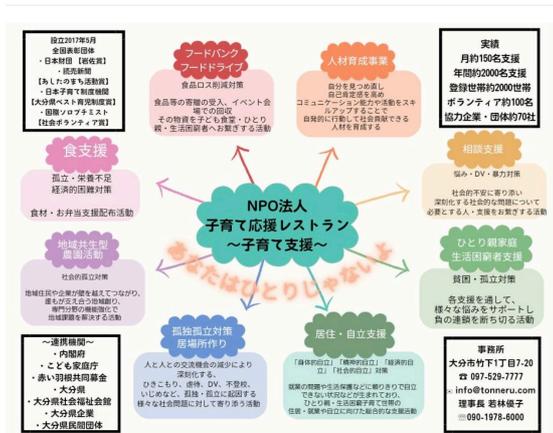
支援を主目的とした居場所は、課題を抱えた人を対象にしたターゲット型の場だ。そこは、同じ境遇を持つ者同士が安心して語り合える雰囲気があり、個別相談にもつなげやすく、孤独・孤立に陥った人たちの事後救済に資する。ただ、参加者にスティグマ（恥の意識）を持たせやすく、また対象者が絞り込まれているために地域全体の幅広い参加を得るのは難しく、広がりには欠けるという困難を抱えやすい。

いずれも地域にも社会にも必要な居場所で優劣はないが、一箇所で双方の長所を兼ね備えるのは容易ではない。だが、少ないながらも、そのような居場所はある。そんな居場所の一つが、大分県にある「子育て応援レストラン」だ。どんな場所なのか。代表者の若林優子さんに聞いた。

* * *

若林さんは「トンネルをぬけると…たまりば」というレストランを個人で経営しており、そこを拠点に「NPO 法人子育て応援レストラン」としてひとり親等の支援を行なっている。NPOの活動は多岐にわたる。

【たまりば子育て支援活動内容】



(NPO 法人子育て応援レストランの活動内容一覧。子育て応援レストラン提供(以下同じ))

始まりは「たまりば子ども食堂」の開設だった。

若林さんは、自身が離婚を経験しているシングルマザーで3児の母。離婚したとき、まだこどもは小さくて、家事育児と仕事の両立は想像をはるかに超える大変さだった。元々、今とは別の場所でレストランを経営していたが、精神的にも追いつめられる中で家から出られなくなり、経営もスタッフに任せざるを得なくなった。「幻覚とか幻聴も出てきちゃって、帰ってくるはずのないダンナの足音が聞こえたりした」と話す。

そんな中でも支えてくれる友人たちがいて、ちょっとした気遣いがありがたかった。若林さんには「立ち直れたのはその人たちのおかげ」という気持ちがあり、自分も誰かの役に立ちたいと強く願うようになった。

そんなとき、テレビでこども食堂が取り上げられていた。「こどもたちが笑顔でうれしそうで、一瞬で、私これやりたい！ってなりました(笑)」

しかし最初はうまくいかなかった。誰も共感してくれない。経営者仲間に協力を頼んだが、「自分が大変なんだから、まずは自分のことをすべき」とか「数字を示せ」とか言われて門前払い。なんでやりたいのか、それは母性本能からだ、と言ったら「それじゃあ男性にはわからない」と突き放されたこともあった。参加者も集まらず、毎回カレー5食程度。そんな状態が2年続いた。

それでも止めなかったのは、やはり誰かの役に立てる人になりたいという気持ちが強かったからだろう、と若林さんは振り返る。5人のうちの誰かが救われたという気持ちになってくれればそれでいい、と自分に言い聞かせた。

* * *

転機が訪れたのはコロナ禍だった。初めての緊急事態宣言が出て、日本中が混乱してい

た 2020 年の春にもドライブスルー方式でのお弁当配布という形で活動を継続したところ、共感者が一気に増えた。参加者が急増し、毎月 100 食の提供数に対して、その 3 倍の予約申込みがあった。同時に応援してくれる企業・団体も激増した。立ち上げ期にはなかなか得られなかった経営者仲間の協力も得られるようになった。

コロナ禍が転機になったというこども食堂は多い。「エッセンシャル」と言われた医療・福祉系の業務以外はほぼ停止し、「不要不急」はもちろん、学校すら一斉休校となった当時において、こども食堂はその 6 割が弁当配布や食材配布の活動を行った。「こんな大変なときだからこそ」と、「集まって食べる会食形式は無理でも弁当なら」と切り替えて活動を継続したこども食堂が過半数に上った。誰からも指示されずに自ら主体的にこども食堂を立ち上げた人たちは、それゆえに、誰からも指示されなくても自ら主体的にコロナ禍でも自分たちにできることに取り組んだ。それが結果として参加者を引き寄せ、さまざまな支援を引き寄せた。若林さんたちもそうしたこども食堂の一つだった。

現在「たまりば」は、カフェとして営業しつつ、月 2 回こども食堂を開催している。カフェの看板メニューは「大人のお子様プレート」だ（通常料金 1,210 円）。こども食堂は、ひとり親と困窮世帯は無料（児童扶養手当の受給者証などを提示いただく）で、コロナ禍以来のお弁当配布形式で提供している。提供数は毎月 150 食ほどで、毎回企業等からの寄付物品が添えられる。一般世帯も参加可能だが、一世帯あたり 500 円をいただく。



(左：こども食堂で提供されるお弁当。お弁当の周りをたくさんの寄付物品が取り囲む。
右：カフェの看板メニューである「大人のお子様プレート」。)

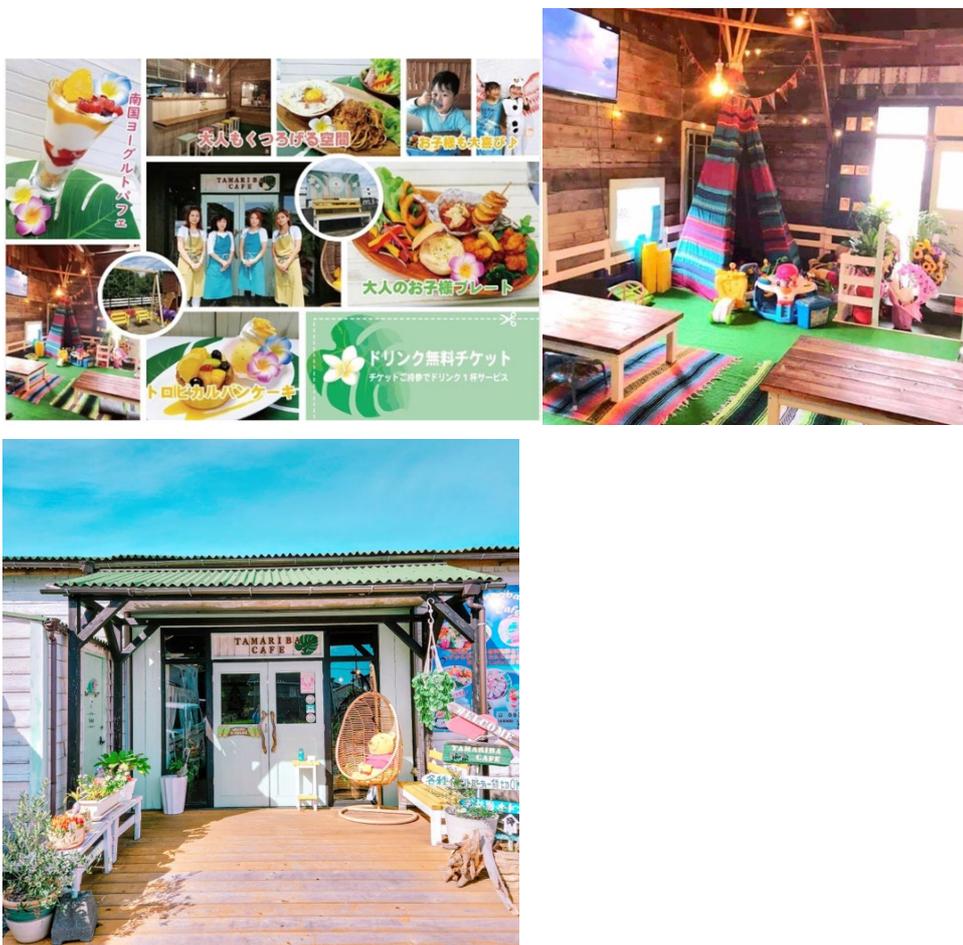
* * *

参加条件なく、「どなたでもどうぞ」という運営方式が 8 割に上るこども食堂だが、「たまりば」のように対象をある程度限定しているこども食堂も 2 割程度はあり、それ自体は珍しくない。ただ冒頭書いたように、そうしたターゲット型のこども食堂は、同じ境遇にある人たちだからこそその安心安全が担保されている一方で、地域全体を巻き込むという点では広がりには欠けるという課題を抱えやすい。

だが、「たまりば」はターゲット型でありながら、明るくオープンに参加者を包み込み、

かつ地域を広く巻き込んでいる（協力企業は100社に上るといふ）。その原因は、なんといつてもやはり、お店と若林さんたちが醸し出す「雰囲気」、そしてシングルマザーであり、経営者でもあるといふ若林さんの「二面性」にあるのではないかと思ふ。

まず雰囲気だが、プレハブ倉庫を手作りで改修したといふ「たまりば」は、トロピカルで隠れ家的な雰囲気に満ちており、屋内外にはこどもの遊び場も豊富に用意されている。「トンネルをぬけると…たまりば」といふ名前もその雰囲気を的確に想起させるもので、大人もこどもも、ちょっとしたテーマパークに行くようなワクワク感を持って、食べに行くだけでなく遊びに行く感覚も併せ持ちながら訪れられる場所になっている。端的に言つて「福祉っぽさ」がない。



(3枚とも：「たまりば」の外観など)

こうした場所に、持ち帰り自由・無料のフリマコーナーが組み込まれていて、レイアウトも工夫されているので、雑貨屋に立ち寄つたよふな感覚で眺められるし、カフェの一般客も含めて「この前もらつていつたから、今回これを持ってきた」と、ステイグマなく受取りと提供が可能になるのだと思ふ。若林さんも「このコーナーは、子育て世帯間の循環で、ほぼ自律的に回っている」と言ふ。成長の早いこどもが好むおもちゃなどを、必要に

なったらもらっていき、不要になったら提供する、というサイクルが自然な形で成り立っているのだろう。



(フリマコーナー)

そして二面性。そうしたカフェの雰囲気は、言うまでもなく、カフェ経営者としての若林さんのセンスから生まれている。カフェの営業を成り立たせるためには、困っている／いないにかかわらず、より多くのお客、特に若林さんが中心的な顧客層として思い描いている子育て層が「行きたい」と思う店舗の雰囲気づくりが必要だからだ。

広範な応援団の獲得にも、若林さんの経営者感覚が生きている、と感じた。インタビューの中で 100 社の企業応援団とはすごいですね、と水を向けた私に対して、若林さんは「一つひとつの企業のニーズを聞き取って、それがかなうような打ち出し・見せ方を提案している」と答えた。参加者だけでなく、企業も関係者（ステークホルダー）として、「応援してよかった」と満足感を抱いてもらえるように出番を工夫している。現場の運営に手いっぱいだと、どうしても「ありがたく受け取って、おしまい」となりがちだが、若林さんが忙しい中でもそれができるのは、「取引先を大事にする」といった経営者感覚があるからだろう。



(年に一度のクリスマスイベントには多くの参加者・支援者が集まる。参加者のお楽しみの場は、支援者にとっても誉の場となっているだろう)

そうした経営者感覚に加えて、若林さんにはシングルマザーに対して強い仲間意識がある。インタビュー中、若林さんからは何度か「シングルマザーの大変さは、経験してみないと絶対にわからない」という言葉を聞いた。若林さん自身、離婚前は夫婦ともに経営

者で生活苦とは無縁だっただけに、シングルマザーの大変さに思いを致すことはなかったと言う。それが生活不安を抱え、深夜に一人で泣く日々が続くような体験を自らすることになった。当事者としての経験を持ちつつ、当事者でなかったときの自分自身の「わからなさ」も覚えているだけに、シングルマザーの人たちへの共感は深く強い。おそらく、こども食堂に参加する人たちは、若林さんの深く強い共感を感じ取り、それが安心感を生んで、リピーターとなり、参加者同士でつながり、「たまりば」に対する愛着を深めていっているのだろう。

そうした経営者感覚とシングルマザーとしての当事者感覚の二面性を若林さんが併せ持っていることが、「たまりば」をターゲット型でありながら、広範な支援を巻き込む稀有な居場所になっているのだと感じた。

* * *

孤独・孤立対策には、すでに孤独・孤立に陥ってしまった人に事後に対応する個別支援の領域と、孤独・孤立に陥りにくい事前予防としての地域づくりの領域がある。居場所づくりはそれぞれの領域で「効く」取り組みとして注目されているが、ひとつの居場所で双方の効果をもつ居場所づくりは、言うは易く行うは難い。行政的には、前者は福祉部局に位置づけられ、後者は地方創生を担う企画・経営系の部局に位置づけられ（地方創生にすら位置づけられていない自治体も多い）、別物として扱われてしまい、横断的な視点を持ちにくい。それを越えようとする取り組みとして厚労省の重層的支援体制整備事業があるが、「福祉を越える」のは簡単ではなく、さらにそれを越えようとして孤独・孤立対策があるが、その実践は「まさにこれから」だ。

すでに単身世帯がデフォルトとなり、家族に限らない「つながりづくり」が急務となっている日本社会において、「たまりば」のような溜まり場（居場所）が全国に広がっていくことを期待したい。



（お弁当をつくる「たまりば」のスタッフたち。左から3人目が若林優子さん）

（取材者 湯浅誠）